

ХИМИЯ

ЧТО МЕШАЕТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ
КАЛИЯ УВЕЛИЧИТЬ ВНУТРЕННИЕ
ЦЕНЫ / 11
ПОЧЕМУ РОССИЙСКИЕ
НЕФТЯНИКИ НЕ ТОРОПЯТСЯ
СЕРЬЕЗНО ВКЛАДЫВАТЬСЯ
В ИННОВАЦИИ / 14
КОГДА ПРЕДПРИЯТИЯ
НЕФТЕХИМИИ ПЕРЕСТАНУТ
СЖИГАТЬ ТОННЫ ПОПУТНОГО
ГАЗА / 17
ПОЧЕМУ БОЛЕЕ ДЕШЕВАЯ
ПЕРМСКАЯ БЫТОВАЯ ХИМИЯ
НЕ ЗАМЕНИЛА ИМПОРТНУЮ / 18

Пятница, 28 мая 2010 №94
(№4394 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №9–20
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

www.kommersant.ru



АНАСТАСИЯ КОСТИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ХИМИЯ»

ХИМИЧЕСКАЯ АТАКА

Химическое производство в Перми представлено очень разными компаниями — это и гиганты-заводы российского и мирового уровня, и мелкие производители различных химических веществ, работающие в основном только на пермском рынке.

И вроде бы эти две группы слышком разные и несравнимые по своим масштабам. Но при этом часто более мелкие компании претендуют на те же правила игры, какие применяются к самым крупным. В первую очередь там, где речь идет о каких-либо преференциях и помощи со стороны государства.

Взять, например, крупные пермские химкомбинаты. В 2009 году химии оказались в ряду тех несчастливчиков, кто пострадал сильнее всего, встав в нем за автопроизводителями и металлургами. В такой кризисный момент государство старается использовать административный ресурс и максимально контролировать импорт-экспорт химикатов и ценовую политику комбинатов. Некоторые переориентировались на внутренний рынок сами, кого-то вынудили это сделать по правилам, прописанным государством (как, например, в случае с калийщиками), третьим, наоборот, дали больше возможностей для экспорта, чтобы зарабатывать и, соответственно, поступлений в бюджет не уменьшали.

Так или иначе, в кризис государство пыталось направлять российский рынок, делая эту систему более контролируемой и предсказуемой. И вот именно этого же захотели и не крупные местные производители химикатов — естественно, уже на региональном уровне. Так, например, пермские производители бытовой химии очень бы хотели экстрapolировать ограничительные правила и на местный рынок — сократить ввоз импортного товара, дать преференции местным компаниям, изолировать от внешних агрессивных действий зарубежных конкурентов. И в этом, по моему мнению, должно помочь именно государство — ведь кризис же, и надо поддержать местных производителей.

Но бизнес бизнесу все-таки рознь. И там, где цена вопроса для государства мизерная (а с мелких химиков и взять, по сути, нечего по сравнению с гигантами), как раз и начинается действовать невидимая рука рынка — уже со своими, не менее жесткими правилами. И здесь российским и, в частности, пермским компаниям рассчитывать не на что и не на кого, кроме самих себя.

НАКАЛИЙВШИЕСЯ СТРАСТИ «УРАЛКАЛИЙ» И «СИЛЬВИНИТ», ОСНОВНЫЕ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКИ В БЮДЖЕТ ПЕРМСКОГО КРАЯ, ПЕРЕЖИЛИ, ПО ИХ СОБСТВЕННОМУ ПРИЗНАНИЮ, САМЫЙ СЛОЖНЫЙ ГОД В СОВРЕМЕННОЙ ИСТОРИИ КАЛИЙНОЙ ОТРАСЛИ. НО ПОСЛЕ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕНОВОГО ДНА В КОНЦЕ ПРОШЛОГО ГОДА СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ НАЧАЛА ПОСТЕПЕННО УЛУЧШАТЬСЯ. И ХОТЯ ДО ПОЛНОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ ЕЩЕ ДАЛЕКО, ГОСУДАРСТВО УЖЕ РАССМАТРИВАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ ВЕРНУТЬ ЭКСПОРТНЫЕ ПОШЛИНЫ НА КАЛИЙ. ЗАНЯЛИ ВЫЖИДАТЕЛЬНУЮ ПОЗИЦИЮ.

ВЯЧЕСЛАВ СУХАНОВ

НА ЦЕНОВОМ ДНЕ Заметное снижение спроса на калий на мировых рынках сказалось как на производственных, так и финансовых показателях двух единственных российских производителей калия — березниковского «Уралкалия» и соликамского «Сильвинита», основной объем продукции которых идет на экспорт.

В 2009 году «Уралкалий» произвел 2,621 млн тонн калия против 4,8 млн тонн в 2008 году (снижение 45,3%). «Сильвинит» в тот же отчетный период добыл 3,5 млн тонн против 5,1 млн тонн в 2008 году (снижение 31,4%). Выручка «Сильвинита» за 2009 год составила 33,3 млрд руб. (в 2008 году — 53,1 млрд руб.), чистая прибыль — 16,6 млрд руб. (в 2008 году — 29,1 млрд руб.). Чистая прибыль «Уралкалия» по МСФО упала в 2,4 раза — с 21,9 до 9,1 млрд руб., выручка — в 1,9 раза, с 62,8 до 33,8 млрд руб. Помимо низкого спроса на продукцию, на чистой прибыли «Уралкалия» отразилось добровольное возмещение компанией расходов бюджетов всех уровней, связанных с ликвидацией негативных последствий аварии на БКПРУ-1, в размере 7,8 млрд руб.

Около 50% экспортных поставок прикамских калийщиков традиционно приходится на рынки Китая (потребление в 2008 году — около 8 млн тонн) и Индии (4,7 млн тонн). Еще одним из крупнейших по объему считается рынок Бразилии (в 2008 году — около 6,5 млн тонн). На внутренний рынок, как правило, поставлялось около 10% калия, добытого прикамскими калийщиками. Если в 2008 году объем мирового рынка калия составлял 57–58 млн тонн, то в 2009

году крупнейшие производители оценивали его в 25–30 млн тонн (снижение около 50%).

Сокращение спроса было вызвано не только мировым кризисом — основные потребители калия на протяжении всего 2009 года ожидали от поставщиков снижения цен. Например, в докризисном 2008 году «Уралкалий» (поставляет свою продукцию на экспорт через трейдера — «Белорусскую калийную компанию», БКК) и «Сильвинит» (трейдер — «Международная калийная компания», МКК) продавали Индии и Китаю тонну калия за \$625 (еще годом ранее — по \$270 за тонну). А на пике рынка спотовые цены на калий доходили до \$1000 за тонну. Индия и Китай после завершения докризисных контрактов с прикамскими калийщиками не стали торопиться заключать новые, ожидая снижения цены с их стороны.

Переговорный процесс длился до лета 2009 года. Первым на уступки потребителям пошел «Сильвинит» — он заключил договор с Индией на поставку 850 тыс. тонн калийных удобрений по цене \$460 за тонну. Следом по той же цене заключить контракт с индийцами пришлось Белорусской калийной компании, хотя, как отмечали участники рынка, если бы не контракт «Сильвинита», трейдер «Уралкалия» смог бы установить более высокую цену. В результате снижение цены превысило 26%.

Экспортная цена на хлоркалий достигла своего дна в конце 2009 года, когда БКК заключила контракт с крупнейшими китайскими импортерами сырья Sinochem и CNAMPGC. По контракту БКК поставит в Китай с января по декабрь 2010 го-

да 1,2 млн тонн калия (включая опцион на 200 тыс. тонн) по \$350 за тонну. Аналитики отмечали, что этот контракт позволил «разморозить» рынок и дать потребителям уверенность в том, что дальнейшего снижения цен на калий не будет.

ВСПЛЫТЬ СО ДНА По словам президента «Уралкалия» Дениса Морозова, уже в конце 2009 года спрос на хлористый калий в мире начал расти. Он рассчитывает, что в 2010 году эта тенденция сохранится. Новый индийский контракт БКК, заключенный в марте этого года, был подписан с премией к китайскому — цена составила \$370 за тонну на условиях поставки в порт покупателя. Объемы индийского контракта тоже выросли по сравнению с прошлогодними — с апреля 2010 по март 2011 года БКК поставит в Индию 900 тыс. тонн калия.

Если в 2009 году средняя загрузка мощностей «Уралкалия» составляла 48%, то в первом квартале 2010 года — 86%. Рост потребления, как полагают в «Уралкалии», начался из-за отложенного спроса: импортеры из Индии и Китая долго ждали падения цены и лишь сейчас стали восстанавливать запасы. Помимо этого сельхозпроизводители этих стран в прошлом году практически не вносили калий в почву и сейчас наверстывают упущенное. Производители уже говорят о грядущем росте мировых цен на калий: по мнению представителей БКК, к концу года спотовые цены могут достигнуть \$450 за тонну. Покупатели из Юго-Восточной Азии сейчас приобретают хлоркалий по спотовой цене в \$410 за тонну. По оптимистичным прогнозам, в 2010 году рынок может вырасти до 50 млн тонн, по консервативным — до 40–45 млн тонн, считают в БКК.

Опубликованная «Уралкалием» и «Сильвинитом» квартальная отчетность свидетельствует о восстановлении продаж калия. Выручка ОАО «Уралкалий» по итогам трех месяцев 2010 года составила 10,17 млрд руб., чистая прибыль — 3,6 млрд руб., говорится в отчете компании. Таким образом, за отчетный период выручка компании выросла почти в два раза, а чистая прибыль — в 16,5 раза. Выручка ОАО «Сильвинит» за первый квартал этого года составила 8,7 млрд руб., чистая прибыль — 4,1 млрд руб. То есть чистая прибыль по сравнению с аналогичным периодом 2009 года выросла на 70%, что, по мнению «Сильвинита», связано с увеличением объемов отгрузки хлористого калия на экспорт.

КАЛИЙ БЫ НЕ ТАК В условиях падения мирового спроса на калий в 2009 году российский рынок стал, по сути, основным стабильным источником дохода производителей. Главными российскими потребителями калия являются производители сложных минеральных удобрений

ЕСЛИ В 2008 ГОДУ ОБЪЕМ МИРОВОГО РЫНКА КАЛИЯ СОСТАВЛЯЛ 57–58 МЛН ТОНН, ТО В 2009 ГОДУ КРУПНЕЙШИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОЦЕНИВАЛИ ЕГО В 25–30 МЛН ТОНН (СНИЖЕНИЕ — ОКОЛО 50%)



ДЕШЕВЛЕ ВСЕГО ЭКСПОРТНЫЙ КАЛИЙ СТОИЛ В КОНЦЕ ПРОШЛОГО ГОДА — ПО \$350 ЗА ТОННУ (ДЛЯ СРАВНЕНИЯ — В 2008 ГОДУ ЦЕНА ДОХОДИЛА ДО \$1000)

и аграрии. По оценке «Сильвинита», общая потребность всех российских производителей сложных удобрений в хлористом калии составляет около 1,4 млн тонн в год. Крупнейшими участниками этого рынка считаются холдинги «УралХим», «Фосагро», «Еврохим», «Акрон». До середины 2009 года традиционным поставщиком калия для «Акрона» и «УралХима» являлся «Сильвинит», для «Фосагро» и «Еврохима» — «Уралкалий». Цена поставок калия для российских производителей сложных удобрений всегда была значительно ниже мировых цен — так, в начале 2008 года «Уралкалий» поставлял тонну калия по 3500 руб., что примерно в пять раз меньше действовавших тогда мировых цен. Внутренние цены на калий регулируются государством и согласовываются с ФАС. В связи с кризисом, оба производителя хлоркалия заморозили отпускные цены для аграриев и химкомбинатов: для производителей сложных удобрений — на отметке 3955 руб. за тонну, для сельхозпроизводителей — 3700 руб. за тонну.

Во второй половине 2009 года и «Уралкалий», и «Сильвинит» предприняли попытку поднять цены для одной из категорий внутренних потребителей-сложников — на 20% (до 4700 руб. за тонну). Это вызвало серьезный конфликт, который не разрешен до сих пор. Тогда в «Уралкалии» пояснили, что отпускная цена в 3955 руб. была «временной антикризисной мерой, призванной поддержать отечественное сельское хозяйство и производителей сложных удобрений». Она была в полтора раза ниже средней цены, действовавшей для сложников во втором полугодии 2008 года. Калийщики заявили, что продавали калий на внутренний рынок ниже себестоимости, но больше не считают это оправданным, поскольку к середине 2009 года спрос на сложные удобрения восстановился, а их российские производители практически вернулись к полной загрузке мощностей. При этом мощности самих калийщиков оставались загруженными менее чем наполовину. Производители сложных минудобрений в ответ заявили, что «никаких предпосылок для увеличения цены в краткосрочной перспективе нет». В частности, «Акрон» настаивал на заключении пятилетнего контракта по формуле цены или, если контракт будет краткосрочным, на сохранении действующей цены.

«Для калийщиков действовавшая внутренняя цена была низкой, но для производителей сложных минудобрений — вполне приемлемая», — считает старший аналитик сектора производства удобрений, транспорта и машиностроения Альфа-банка Георгий Иванин.

Но если «Уралкалий» смог договориться с «Еврохимом» и «Фосагро» о новых ценах, то «Акрон», «Уралхим» и россосанские «Минудобрения» отказались заключать контракты с «Сильвинитом». Отгрузки калия на эти предприятия были фактически прекращены, и компаниям пришлось остановить ряд производств. «Уралхим», «Акрон» и «Минудобрения» обратились в правительство, и Минпромторг РФ рекомендовал калийщикам заключить договоры на поставки калия по 3955 руб. за тонну. В связи с этим они снизили цены для сложников до прежнего уровня.

СТАВКА НА КАЛИЙ Новую попытку поднять внутренние цены на 20% — уже на 2010 год — прикамские калийщики предприняли в ноябре 2009 года, уведомив об этом участников рынка и Минпромторг РФ. Производители сложных удобрений и на этот раз заняли жесткую позицию, отказавшись подписывать контракты и апеллируя к российской власти. В связи с этим, в правительстве начали обсуждать вопрос о введении для производителей калия экспортных пошлин в пределах 5-15%. Калийщики заявили, что введение новой пошлины снизит инвестиционную привлекательность калийной отрасли и поставит под вопрос реализацию крупных инвестпроектов. В апреле 2008 года, когда цены на калий приблизились к историческому максимуму, правительство уже вводило экспортную пошлину в размере 5%. Тогда государство объясняло это необходимостью повышения предложения и снижения цен на удобрения на внутреннем рынке. Но в апреле 2009 года срок действия пошлин не продлили.

Конфликт изменил расклад поставщиков и потребителей на внутреннем рынке калия. С помощью государства потребители добились сохранения в 2009 году цены на уровне 3955 руб. за тонну, но «Сильвинит» вдвое снизил поставки «Акрону» и «Уралхиму». Тогда недостающие объемы им предоставил «Уралкалий». В 2010 году долго-

срочные контракты с «Сильвинитом» заключили уже бывшие клиенты «Уралкалия» — «Фосагро» и «Еврохим», а «Акрон» и «Уралхим» после трех месяцев переговоров подписали контракт с «Уралкалием». В итоге в 2010 году «Уралкалий» и «Сильвинит» начали поставлять калий сложникам по новой цене — 4300 руб. за тонну. За ее основу была взята старая цена 3955 руб., к которой прибавился индекс промышленной инфляции.

При этом крупнейшим поставщиком калийного сырья для российских химкомбинатов в 2010 году стал «Сильвинит». В настоящий момент у компании заключено четыре долгосрочных прямых договора с производителями сложных удобрений — структурами «Фосагро», «Еврохима», мелеузовских и россосанских «Минудобрений» (4300 руб. за тонну). До конца 2010 года компания должна поставить 813 тыс. тонн — таким образом «Сильвинит» закроет 58% потребностей российских производителей сложных удобрений. В компании опасаются, что будут вынуждены обеспечивать не слишком доходный внутренний рынок в еще большей степени. «Мощности «Сильвинита» по производству хлоркалия составляют менее 50% от общероссийских. Мы будем только приветствовать стремление других игроков выровнять объемы предложения калия на российском рынке», — говорят в компании.

Опасения «Сильвинита» основаны на судебном иске, поданном к компании структурой «Акрона», требующей заключения долгосрочного пятилетнего договора на условиях потребителя. Прописанная в контракте формула цены предусматривает ежегодную индексацию в рамках промышленной инфляции. Сейчас «Акрон» получает калий от «Уралкалия» в рамках годового контракта.

Чтобы избежать поставок остальным потребителям, «Сильвинит» обратился в Федеральную антимонопольную службу и Минпромторг с предложением разработать правила поставок на внутренний рынок. В концепции правил «Сильвинита» значатся такие пункты, как недопущение перепродажи хлористого калия на экспорт, формирование объемов поставки, исходя из действующих мощностей потребителей, а также единая форма договора поставки.

Калийщики считают, что напрямую сельхозпроизводителям хлоркалий должен поставляться по минимальным ценам (верхняя планка декларируется на полгода по соглашению Российской ассоциации производителей удобрений с Агропромсоюзом). Производителям сложных удобрений поставки должны осуществляться по формуле цены, согласованной с ФАС (ориентиром для нее должна быть минимальная экспортная цена за вычетом транспортных издержек). «Идея проста — как по аналогии с ценой на газ, стоимость калийных удобрений для промышленности в России должна постепенно приближаться к мировой», — говорит пресс-секретарь «Сильвинита» Антон Субботин. В компании уверяют, что правила компании уже обсуждались на совещании ФАС и все стороны процесса поддержали их целесообразность.

Аналитики, впрочем, сомневаются, что правила окажутся действенными. «Учитывая, что большинство поставок идет на экспорт, в данный момент вряд ли предложение продавать калий производителям сложных удобрений по разным ценам (с большой скидкой для тех сложных удобрений, которые будут потом проданы на внутреннем рынке, и по экспортной цене для сложных удобрений, которые затем пойдут за пределы России. — ВГ) является разумным», — полагает аналитик ИФК «Метрополь» Андрей Лобазов. — Это вряд ли сильно увеличит выручку, но скорее подстегнет государство к вводу экспортных пошлин». Непонятно, кто будет контролировать, какая часть калийных удобрений будет продана в виде сложных удобрений на внутреннем рынке, а какая пойдет на экспорт, добавляет аналитик.

Георгий Иванин из Альфа-банка предсказывает, что конфликтные ситуации за внутренние цены на хлоркалий будут возникать регулярно. «Внутренние цены на калий — это не рыночное образование. Где государство устанавливает цены, когда нет чистого рынка, когда много производителей сложных удобрений, а поставщика калия только два, — там всегда будут возникать споры», — полагает эксперт. Господин Иванин прогнозирует, что калийщики и впредь будут двигать внутренние цены в сторону мировых, а сложники — сопротивляться этому процессу. ■

Уважаемые коллеги, партнеры!

ЗАО «СИБУР-ХИМПРОМ» СЕРДЕЧНО ПОЗДРАВЛЯЕТ ВСЕХ РАБОТНИКОВ ХИМИЧЕСКОЙ И НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПЕРМСКОГО КРАЯ С ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫМ ПРАЗДНИКОМ — ВСЕРОССИЙСКИМ ДНЕМ ХИМИКА!



Сергей Багров,
генеральный директор
ЗАО «Сибур-Химпром»

Сегодня химические и нефтехимические предприятия Прикамья вносят огромный вклад в развитие экономики региона, являясь крупным источником краевого и городского бюджетов, помогают в решении социальных вопросов, принимая активное участие в социальных программах и благотворительности. Предприятия Пермского края модернизируют производства, постоянно наращивают объемы и расширяют ассортимент продукции, востребованной на внутреннем и внешнем рынках. Достижения химической и нефтехимической отраслей Пермского края отмечены наградами престижных российских и международных конкурсов и выставок.

В то же время мы прекрасно отдаем себе отчет, что производственный потенциал предприятий химии далеко не исчерпан. Предстоит напряженная работа по повышению эффективности производства, конкурентоспособности продукции и поиску новых рынков сбыта. Широкие перспективы в дальнейшем развитии нефтехимического комплекса Прикамья открывает ведущееся строительство новых производств.

В день вашего профессионального праздника желаем вам крепкого здоровья, счастья, личного благополучия, стабильности и сплоченности в работе, надежных партнеров и верных друзей, новых успехов в вашей многогранной деятельности!

Развитая химическая промышленность — то, что отличает Пермский край от большинства уральских регионов. Именно в Прикамье сосредоточены уникальные производства в области химии, нефтехимии и калийной промышленности. Наличие большого количества смежных производств позволяет предприятиям региона внедрять новые технологии и в полной мере использовать имеющийся научно-технический потенциал.

Мы поздравляем коллег и партнеров с ДНЕМ ХИМИКА!

Желаем амбициозных задач, инновационных решений, конкурентоспособных проектов и благоприятной рыночной конъюнктуры. Словом, всего того, что позволит вам и дальше оставаться лучшими! С праздником!



Юрий Гаврилов,
генеральный директор ЗАО ИК «Финансовый Дом»

30 мая — День работников химической промышленности

Главное — сохранить высокий уровень качества выпускаемой продукции

В эти дни химики страны отмечают свой профессиональный праздник. По традиции сотрудники ОАО «Минеральные удобрения» встретили его достойными результатами. На заводе успешно реализован целый ряд крупных проектов, обеспечивающих стабильную работу производства, увеличение производительности агрегатов, экономию сырья. В марте 2010 года получен рекордный результат по объемам производства аммиака и карбамида за всю историю предприятия. По итогам первого квартала 2010 года предприятие занимает 2-е место по объемам производства аммиака среди 13 аналогичных аммиачных агрегатов ТЭС стран СНГ и 4-е место по норме расхода природного газа на аммиак. **О том, благодаря чему это стало возможным, рассказывает генеральный директор ОАО «Минеральные удобрения», депутат Законодательного собрания Пермского края, член регионального политического совета партии «Единая Россия» Г. М. ШИЛОВ.**



находятся в руках естественных монополий, от ценовой политики которых во многом зависит деятельность предприятия. Также, являясь экспортером и одновременно находясь вдали от рынков сбыта, ОАО «Минеральные удобрения» серьезно зависит от другой монополии — железной дороги, потому что завод находится в достаточной удаленности от водных путей. По сравнению с 2007-2008 годами, в 2009 произошло увеличение доли арендованного подвижного состава с 27,39 до 40,65%. Соответствующее снижение использования подвижного состава ОАО «РЖД» обусловлено использованием арендованных минераловозов, привлечением арендованных крытых вагонов, а также переводом оставшихся минераловозов в собственность ОАО «Первая грузовая компания».

— Что происходит сейчас со спросом сельхозпроизводителей на минудобрения, на азотные удобрения в частности? Если он постепенно растет, то какими темпами?

— Не секрет, что успешное развитие сельского хозяйства зависит от плодородия земли. Сегодня весь мир идет по пути интенсивного развития земледелия, то есть постоянно улучшая, удобряя посевные площади. В настоящее время спрос сельского хозяйства на азотные удобрения существенно возрос. Прежде всего, это связано с началом посевных работ. Объем продаж по сравнению с зимними месяцами увеличился в 1,5 раза.

— Каков ваш прогноз по спросу и объемам продаж «Минудобрений» во втором и третьем кварталах этого года? Что сейчас в первую очередь влияет на спрос?

— Сложно делать какие-либо прогнозы — все будет зависеть от ситуации на мировом рынке.

На спрос, конечно, в первую очередь влияет возможность покупать продукцию отличного качества по приемлемым ценам. Неоднократно продукция предприятия была удостоена высоких экспертных оценок. Завод стал участником 12-го всероссийского конкурса «100 лучших товаров России». «Минеральные удобрения» стали финалистом конкурса, получив звание лауреата в номинации «Продукция производственно-технического назначения». Эта победа дает право в течение двух лет использовать золотой логотип «100 лучших товаров России-2009» и позволит поднять товарный карбамид на более высокую степень конкурентоспособности.

— Геннадий Михайлович, насколько загружены сейчас производственные мощности «Минудобрений»? Как менялся этот показатель в течение 2009 года и как, по плану, будет меняться в 2010 году?

— Валовый выпуск аммиака за первый квартал 2010 года составил 147,8 тыс. тонн (в том числе товарного 49 тыс. тонн). Среднесуточная производительность агрегата аммиака составила 1650 тонн/сутки, что на 21,3% больше проектной производительности и на 12% больше среднесуточной производительности в первом квартале 2009 года.

За счет этого выпуск аммиака за первый квартал 2010 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился на 15,1 тыс. тонн.

Что касается карбамида, то его валовый выпуск составил 170,1 тыс. тонн, при этом суточная производительность агрегата карбамида за рассматриваемый период составила 1904 тонн/сутки, что на 26,9% больше проектной производительности и на 1% больше среднесуточной производительности агрегата за первый квартал 2009 года.

Выпуск карбамида за первый квартал 2010 года по сравнению с анало-

гичным периодом прошлого года увеличился на 10 тыс. тонн (или на 6,2%).

— Изменился ли как-то за 2009 год состав основных потребителей «Минеральных удобрений»? Какие-то клиенты сократили закупки или нет? Если да, то как именно? Как это отразилось на предприятии?

— Карбамид, как и прежде, поставляется в страны Западной Европы и Латинской Америки. Это Польша, Словакия, Латвия, Колумбия, Бразилия, Канада, Мексика, Турция, Гватемала. В экспорте аммиака изменений также не происходит — он поставляется, в основном, в Европу: в Великобританию, Финляндию, Латвию.

Аммиака в 2009 году отгружено 143,4 тыс. тонн, из которых на экспорт 92,2 тыс. тонн, а на внутренний рынок 51,2 тыс. тонн. В процентном соотношении — 64,3% уходит на экспорт, отечественным потребителям — 35,7%. Карбамида было отгружено: на экспорт — 443,5 тыс. тонн (75% от всего выпуска карбамида на предприятии), 147,2 тыс. тонн — российскому рынку. Доля нашего предприятия в российском экспорте всего аммиака, производимого в стране, — 2,9%, в мировом — 0,5%, карбамида — 9,4 и 1,3% соответственно.

Произошли изменения на внутреннем рынке: увеличился объем продаж для промышленности. «Метафракс», «Метадинея», «Уралхимпласт», к примеру, значительно увеличили закупки карбамида. В конце 2009 года существенный объем товарного аммиака был реализован Новоменделеевскому химическому заводу. Также в 1,5 раза увеличился спрос на фасованную продукцию. Ее закупают как предприятия промышленности, так и сельское хозяйство. Увеличение поставок на внутренний рынок позволяет предприятию сокращать расходы на транспортировку, что, несомненно, экономически выгодно. Вместе с этим мы понимаем, что основной нашей задачей остается снижение норм потребления природного газа и уменьшение энергоемкости производства продукции, а также сохранение высокого качественного уровня выпускаемой продукции.

Марина Андропова

НЕФТЕЗАДАЧА

ГОСУДАРСТВО НАМЕРЕНО ПОДДЕРЖИВАТЬ ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ. САМИ КОМПАНИИ СЧИТАЮТ, ЧТО ПРОБЛЕМА НЕ СТОЛЬКО В ОТСУТСТВИИ ИДЕЙ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ, СКОЛЬКО В НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКЕ В ОТНОШЕНИИ РАСХОДОВ НА НИОКР. ОЛЬГА НИКОЛАЕВА

ПРЕДЛОЖЕНИЯ НЕФТЯНИКОВ Нефтяные компании, которые, так или иначе, занимались внедрением новых технологий в нефтедобыче, охотно говорят о том, как государству следовало бы поддерживать инновации. Практически все компании указывают на отсутствие юридической базы для сотрудничества с государством в области внедрения новых технологий. «Законодательство не позволяет в полной мере учитывать затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), консультационные и информационные услуги научно-технического характера при исчислении налога на прибыль», — отмечают в «ЛУКОЙЛе». — Это является серьезным препятствием для увеличения масштабов инновационной деятельности».

В целях стимулирования модернизации и технологического развития компания предлагает «законодательно закрепить возможность беспрепятственного учета в целях налогообложения прибыли расходов на НИОКР, понесенных одной компанией холдинга в интересах других компаний холдинга либо холдинга в целом». Кроме того, «ЛУКОЙЛ» предлагает законодательно установить критерии, позволяющие относить в состав расходов в целях начисления налога на прибыль затраты на НИОКР, не связанные непосредственно с деятельностью, приносящей текущий доход. «Это касается исследований, результаты которых используются позднее чем через год после момента их осуществления», — пояснили ВГ в компании. — Здесь речь идет и о затратах на НИОКР, которые понесены в целях выработки стратегических решений и определения направлений дальнейшего технологического развития».

Глава «Сургутнефтегаза» на заседании комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики также сделал предложение об отнесении расходов на разработку новых технологий на текущие затраты. А «Газпром нефть» ожидает от государства поддержки эффективных проектов, например, совместных с западным бизнесом. «Есть основа-



УНИКАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЕСТЬ ПРАКТИЧЕСКИ У КАЖДОЙ КРУПНОЙ НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ. НО НАРАЩИВАТЬ МАСШТАБЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕФТЯНИКИ НЕ ОЧЕНЬ ХОТЯТ, ПОКА ЗАТРАТЫ НА НИОКР НЕ УЧИТЫВАЮТСЯ ПРИ ИСЧИСЛЕНИИ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ

ния полагать, что постепенно на этом сотрудничестве укрепится и отечественный научно-производственный сектор», — сказала ВГ представитель компании Алла Сапун.

НИОКР ИЛИ НЕ НИОКР Однако для реальной поддержки инноваций государству придется еще глубже разобраться с затратами на НИОКР, чем этого просят неф-

тяники. Дело в том, что слова «инновации», «технологии», «модернизация» в приложении к нефтяной отрасли звучат слишком расплывчато, да и законодательство не содержит исчерпывающих определений того, что же именно относить к инновационным технологиям и затратам на них. Жертвой такой неразберихи уже стала «Роснефть», которая показала президенту Дмитрию Медведеву «бледнее» других компаний. В ходе осмотра Западно-Сахалинского месторождения «Сургутнефтегаза» президент остановился у стенда с графиком расходов российских и иностранных компаний на НИОКР и увидел, что «Роснефть» направляет на эти цели меньше всех средств.

«Разница между финансированием НИОКР в различных компаниях в большой степени объясняется разницей в подходе к квалификации расходов», — поясняют ситуацию в компании. — В соответствии с Налоговым кодексом РФ, к расходам на НИОКР могут быть отнесены только расходы на создание новой или усовершенствование производимой продукции, в частности расходы на изобретательство. На этом и базируется учетная политика НК «Роснефть» в части квалификации расходов на НИОКР. Однако ряд компаний к расходам на НИОКР относит также создание проектных документов на разработку месторождений, внедрение новой техники и технологий, программы применения методов увеличения нефтеотдачи пластов, создание стандартов, разработку программного обеспечения».

С другой стороны, президент Дмитрий Медведев выступает именно за поддержку внедрения новой техники и технологий и применение методов увеличения нефтеотдачи. Значит, чтобы выполнить просьбу нефтяников об отне-

сении затрат на НИОКР к текущим затратам при исчислении налога на прибыль, необходимо пересмотреть сам перечень расходов на НИОКР.

ИЗОБРЕТЕНИЕ ВЕЛОСИПЕДА В ходе заседания комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России Дмитрий Медведев заметил, что многие технологические решения в топливно-энергетическом комплексе России сейчас зарубежные, и «задача заключается в том, чтобы мы обеспечили должную локализацию таких проектов».

Нефтяные компании к вопросу выбора зарубежных или собственных технологий подходят сугубо прагматично. «В каждом случае этот вопрос решается индивидуально», — сказал ВГ пресс-секретарь «Роснефти» Николай Манвелов. — Иногда выгоднее купить уже готовые зарубежные технологии — воспользоваться услугами сервисных компаний или привлечь иностранных партнеров. Но если проблемы месторождения уникальны, для их решения создаются уникальные технологии. Например, на Ванкорском месторождении 95% технологий уникальны, созданы нашим корпоративным научно-техническим центром. Также «Роснефть» сотрудничает с научными центрами, вузами, которые создают технологии по нашему заказу».

Об уникальных условиях, требующих уникальных технологий, говорят даже западные компании, работающие в России. Так, специально для завода по сжижению природного газа (СПГ), построенного в рамках проекта «Сахалин-2», Shell разработал уникальную технологию применения двойного смешанного хладагента, предусматривающую сжижение природного газа с использованием низких температур окружающего воздуха. Это позволяет задействовать компрессорное оборудование на полную мощность и достигать максимальной производительности СПГ. При этом также сокращаются выбросы углекислого газа.

А в «Газпром нефти» считают, что пока выгоднее покупать готовые технологии. «Причина — отлаженность этих технологий, что позволяет применить их сразу, с минимальным риском и ущербом», — пояснили ВГ в компании. — Но в ближайшем будущем ожидается определенная отдача и от формируемых сейчас нефтегазовыми компаниями инновационных программ развития. К сожалению, это потребует длительных усилий, поскольку отечественная наука хотя и имеет много интересных идей, но нужно время на их проработку и адаптацию. Наиболее актуальны на ближайшую перспективу совместные с ведущими западными компаниями проекты. Кооперация российской науки и промышленности с мировыми лидерами ТЭКа, безусловно, может обеспечить научно-техническое ускорение».

В «ЛУКОЙЛе» называют два направления инновационной деятельности компании. «Первое — это адаптация передовых мировых технологий к российским условиям добычи и переработки», — говорят в компании. — В основном здесь речь идет о применении зарубежного опыта и оборудования для реализации морских проектов и модернизации нефтеперерабатывающих заводов. Ярким примером такого подхода является наша нефтяная платформа в Каспийском море. Импортная буровая установка была по-

СЛОВА «ИННОВАЦИИ», «ТЕХНОЛОГИИ», «МОДЕРНИЗАЦИЯ» ЗВУЧАТ СЛИШКОМ РАСПЛЫВЧАТО, ДА И ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО НЕ СОДЕРЖИТ ИСЧЕРПЫВАЮЩИХ ОПРЕДЕЛЕНИЙ ТОГО, ЧТО ЖЕ ИМЕННО ОТНОСИТЬ К ИННОВАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ И ЗАТРАТАМ НА НИХ

↑
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Уважаемые коллеги! Примите наши поздравления с профессиональным праздником — Днем химика!

Предприятия химической отрасли сегодня формируют основу экономики Пермского края. Желаем, чтобы и далее ваши инновационные решения были направлены на повышение благосостояния Прикамья.

Ваше призвание, безусловно, волшебное. Вы, в отличие от многих, способны творить чудеса буквально из воздуха. В то же время профессия химика требует высочайшего мастерства и самоотверженности, точности и способности в сложнейших условиях принять верное решение. Пусть ваш нелегкий труд всегда будет вознагражден новыми уникальными разработками.

Пусть дело спорится и по жизни сопутствует удача! Счастья и добра вам и вашим близким, мир вашему дому!



В. ДАУТ,
генеральный директор
ОАО «Метафракс»,
депутат Законодательного собрания
Пермского края



А. ГАРСЛЯН,
председатель совета директоров
ОАО «Метафракс»,
депутат Законодательного собрания
Пермского края

мещена на ледостойкое основание, которое, как и жилая платформа, построено российскими специалистами в Астрахани и Калининграде. Платформа представляет собой целый завод по добыче нефти и газа и доведению их до товарной кондиции. Если на суше мы можем располагать оборудование на расстоянии десятков, а то и сотен метров друг от друга, то здесь, на пятачке размером с футбольное поле, сосредоточено огромное количество производственных объектов. Это все тоже требует инновационных подходов. Второе направление — разработка и внедрение собственных технологий».

«Выбор технологий должен быть рыночным, — поддерживают коллег специалисты из «Башнефти». — Если импортная технология по технико-экономическим показателям лучше, то надо использовать ее, и наоборот».

ЧЕГО ПРЕЗИДЕНТ НЕ ВИДЕЛ Уникальные технологии есть практически у каждой крупной нефтяной компании. Например, «ЛУКОЙЛ» еще в феврале представил ряд проектов внедрения новых технологий. В частности, почти на 900 скважинах в основных регионах деятельности компания применяет высокоэффективные вентиляторы электроприводы, а не обычные асинхронные двигатели. Благодаря этому энергосбережение на некоторых скважинах составило до 65%, существенно увеличился межремонтный период. Компания продолжает совершенствовать эту технологию, в частности, совместно с «Роснано» изучаются перспективы использования в двигателях наноструктурированных магнитов, которые обладают повышенными техническими характеристиками.

Еще одно нанотехнологическое решение — разработанный РИТЭКом (входит в группу «ЛУКОЙЛ») полимер-гелевый нанореагент РИТИН, позволяющий резко повысить нефтеотдачу пласта. Реагент производится на промышленной базе в Электрогорске (Московская область). В рамках этого проекта планируется создание совместного предприятия по организации крупнотоннажного производства и созданию сервисной инфраструктуры по применению нанореагента.

«Татнефть» также применяет целый ряд инновационных энергосберегающих технологий, в частности, методы одновременно-раздельной закачки воды в системе поддержания пластового давления, одновременно-раздельной эксплуатации двух пластов одной скважиной. Кроме того, используется современное оборудование, например входное устройство для поочередной подачи нефти и воды на прием скважинного насоса; механический извлекаемый пакер для разобщения затрубного пространства с целью предохранения обсадной колонны от действия высокого давления и агрессивной среды; цепной привод штангового насоса, позволяющий снизить энергозатраты; станция управления с преобразователем частоты, управляющая режимами работы скважины без замены наземного и погружного оборудования.

«Башнефть» гордится инновациями в нефтепереработке. Так, на «Уфанефтехиме» построен комплекс производства элементарной серы методом Клауса. «Сегодня это одна из самых передовых установок в отрасли», — говорят в компании. Здесь же в прошлом году была введена в эксплуатацию установка замедленного коксования мощностью 1,2 млн тонн в год. «Все последние достижения в нефтепереработке и методах очистки были заложены в этом объекте, а автоматизация процесса позволила полностью исключить ручной труд и максимально снизить вредное воздействие на окружающую среду», — рассказал ВГ представитель «Башнефти». — Проект установки разработан уфимскими учеными, однако оборудование лишь частично российского производства». А Уфимский нефтеперерабатывающий завод, также входящий в группу компаний башкирского ТЭКа, стал первым в России НПЗ, работающим на собственном пару. На территории завода

Цепочка замкнулась

ЗАО «Сибур-Химпром», входящее в «СИБУР Холдинг», в этом году отмечает свое десятилетие. Но не одними лишь юбилейными хлопотами знаменателен этот год для одного из крупнейших нефтехимических комплексов края. На предприятии затеяна масштабная реконструкция производства, в результате которой будет построено новое производство этилбензола, увеличится мощность действующей установки стирола и начнет работу установка по производству вспенивающегося полистирола. Таким образом, производственная цепочка замкнется в виде готовой продукции.

ЗАО «Сибур-Химпром» — нефтехимический комплекс, входящий в ОАО «СИБУР Холдинг», в составе которого 34 предприятия по всей России. Пермская площадка — одна из ключевых в компании: в 2007 и 2008 годах она признавалась лучшей в «СИБУРе». Как говорит **начальник управления по работе с регионами департамента корпоративных коммуникаций «СИБУРа» Олег Твердохлеб**, один из основных принципов в холдинге — это ротация кадров высшего менеджмента. То есть добиться того, чтобы высшие управленцы компании расширяли свой профиль и могли отвечать за самые разнообразные участки работы. Именно благодаря этому принципу **во главе «Сибур-Химпрома» в марте этого года встал Сергей Багров**. До назначения генеральным директором он был главным бухгалтером холдинга. Малый срок пребывания во главе «Сибур-Химпрома» не мешает ставить новому руководителю амбициозные задачи. По словам Сергея Багрова, с 2007 по 2010 год инвестиции в комплекс выросли в 10 раз. Прошлый непростой для промышленности год «Сибур-Химпром» перенес сравнительно легко. Производство останавливалось не более чем на два месяца. В течение прошлого года объем выпуска медленно восстанавливался. При этом цены на продукцию, упавшие в прошлом году, к началу 2010 года выравнивались и постепенно приближаются к прежнему уровню. *«На сегодня примерно 57% российского рынка стирола — это продукция «СИБУРа», причем существенная часть произведена на «Сибур-Химпроме».* *Также по производству бутиловых спиртов примерно половина рынка — за пермским предприятием. «Сибур-Химпрому» принадлежит и 30% рынка этилгексанола»,* — говорит Сергей Багров.

Сейчас технологическая цепочка предприятия выглядит следующим образом: она начинается с производства сжиженных углеводородных газов. На втором этапе из них производятся этилен, пропилен, бутиловые спирты и стирол. Наконец, на третьем этапе производится стирол. *«Наша основная задача — развиваться. Производство стирола — только середина возможной технологической цепочки. Следующим этапом станет пуск в начале 2011 года производства вспенивающегося полистирола. Это настоящее событие для «Сибур-Химпрома». Нашу продукцию можно будет потрогать руками»,* — говорит Сергей Багров.

Сегодня на российском рынке есть спрос на такую продукцию, поскольку примерно 70-80% вспенивающегося полистирола импортируется. В целом, инвестиционный проект, который будет реализован на пермском предприятии, состоит из трех частей. Сейчас идет строительство нового производства этилбензола (продукт, необходимый для производства стирола) мощностью 220 тыс. тонн в год.



В последующем из эксплуатации будет выведена старая установка, на которой производилось на 100 тыс. тонн меньше. На новом производстве будет применена новейшая технология, исключая использование хлористого алюминия. Строительство этого производства, как говорят в «Сибур-Химпроме», позволит сделать настоящий прорыв в обеспечении благоприятной экологической среды. Целюлитная технология, применяемая в строительстве установки, даст возможность прекратить выброс в атмосферу хлористого водорода, ароматических углеводородов, сброс в канализацию хлоридов, солей алюминия, фенолов, сухого остатка.

Мощность действующей установки стирола будет расширена с 100 тыс. тонн в год до 135 тыс. тонн в год. Сейчас весь стирол, производимый на «Сибур-Химпроме», отправляется и используется другими предприятиями для производства каучука, изготовления транспортной ленты, а также ряда других резинотехнических изделий. Но стирол может быть использован в качестве сырья для производства вспенивающегося полистирола (ПСВ). Сейчас на «Сибур-Химпроме» готовится ввод установки по производству ПСВ мощностью до 50 тыс. тонн в год. *«Это ровно столько, сколько сегодня производится в стране, и менее половины от завозимого из-за рубежа»,* — отметил **главный инженер предприятия Александр Елькин**. В августе планируется приступить к пусконаладочным работам. Общая стоимость всех трех проектов составляет около 10 млрд руб. В эксплуатацию будут введены в конце 2010 года. В итоге технологический цикл глубокой переработки сжиженных углеводородных газов будет доведен до готового продукта.

Главный инженер предприятия Александр Елькин подчеркнул, что при производстве вспенивающегося полистирола «Сибур-Химпром» будет использовать антипирены — специальные противопожар-

ные добавки. Они ограничивают самостоятельное горение изделий из ПСВ, которые широко используются при утеплении жилых помещений. На прошедшей недавно встрече руководства «Сибур-Химпрома» с журналистами наглядно были продемонстрированы очевидные достоинства продукции предприятия. В специальном презентационном видеоролике было видно, что некачественный продукт загорается быстро и при горении выделяется едкий и густой черный дым. А то, что будет выпускаться на «Сибур-Химпроме», лишь очень медленно плавится.

Как говорят в компании, на рынке утеплителей существует несколько ключевых проблем. Прежде всего, достаточно много некачественной продукции, которая не содержит необходимых свойств по пожаробезопасности, плотности. Не менее значимо и то, что утеплители зачастую применяются строителями не по назначению — для шумоизоляции, декоративных элементов. В «СИБУРе» говорят, что будут приветствовать усилия отраслевых союзов и административных органов по ужесточению контроля за рынком.

В скором времени «Сибур-Химпром» будет отмечать сразу два юбилея. 15-летие справит холдинг «СИБУР» и 10 лет исполняется его пермскому подразделению. Главным подарком, который преподнесет предприятие само себе, станет открытие нового производства — оно позволит «Сибур-Химпрому» сделать большой шаг вперед. Наверняка в связи с этим будет усилено и еще одно важнейшее направление предприятия — социальная политика. В руководстве комплекса говорят, что сегодня по уровню оплаты труда «Сибур-Химпром» занимает достойное место в Пермском крае и несколько не отстает от крупных промышленных предприятий, а многих даже опережает. Действует программа добровольного медицинского страхования, серьезно развита система материального поощрения работников по различным поводам.

есть своя котельная, поэтому предприятие не покупает тепловую энергию на ТЭЦ.

«Газпром нефть» сформировала инновационную программу на ближайшие три года. Основные направления — «электронное месторождение» (автоматизированное управление добычей и разработкой) и «интеллектуальные» (оборудованные стационарными системами наблюдения и управления) скважины; бурение многозабойных (включая горизонтальные) скважин; отечественный метод повышения нефтеотдачи пластов — термоводогазовое воздействие; новые альтернативные технологии первичного и вторичного вскрытия пластов (реактивное бурение, лазерная перфорация); новые технологии добычи и перекачки высоковязкой нефти; недорогие отечественные технологии паротеплового воздействия на пласт; технологии управления скважиной для пресечения прорывов газа и/или воды и локализации остаточных извлекаемых запасов нефти. Примерно в тех же направлениях ведут инновационную работу и другие нефтегазовые компании России.

ПЛАН РАБОТЫ Таким образом, чтобы всерьез заняться поддержкой инноваций, государству придется разобщиться с терминологией, а также изучить все достижения компаний и определить основные векторы развития инновационной деятельности. А пока президент поручил правительству подготовить меры по стимулированию энергоэффективности, предусмотрев, в частности, ускоренную амортизацию вводимого энергоэффективного оборудования и предоставление инвестиционных налоговых кредитов при его внедрении, а также отнесение расходов на технологии повышения нефтеотдачи пластов на производственные затраты.

После заседания комиссии по модернизации в Ханты-Мансийске министр природных ресурсов Юрий Трутнев провел в Казани совещание, на котором Минприроды совместно с нефтяными компаниями создало рабочую группу по стимулированию применения инновационных технологий в геологоразведке и нефтедобыче. Нефтяные компании должны подготовить перечень приоритетных пилотных проектов разработки трудноизвлекаемых запасов, в которых используются инновационные технологии и которые требуют государственной поддержки, с описанием технико-экономических параметров разработки. В эти же сроки компании должны представить в Минприроды «перечень приоритетных методов увеличения нефтеотдачи, применение которых требует дополнительных мер экономического сти-



Андрей Коршунов
ЧТОБЫ СОЗДАТЬ «ЭЛЕКТРОННОЕ МЕСТОРОЖДЕНИЕ» ИЛИ «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ» СКВАЖИНЫ, РОССИЙСКИМ НЕФТЯНИКАМ ИНОГДА ВЫГОДНЕЕ КУПИТЬ УЖЕ ГОТОВЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

мулирования, с описанием показателей эффективности и механизмов налогового администрирования, а также предложения по механизмам экономического стимулирования и налогового администрирования инновационных проектов и методов увеличения нефтеотдачи», — говорится в протоколе совещания.

После этого до 28 мая Минприроды совместно с компаниями выберет оптимальные механизмы экономического стимулирования пилотных проектов и методов увеличения нефтеотдачи.

ПЕРСПЕКТИВЫ БАЖЕНОВСКОЙ СВИТЫ

Одним из наиболее перспективных направлений инновационной деятельности нефтяных компаний является поиск методов извлечения нефти из пород баженовской свиты Западной Сибири — глини и аргиллитов. Эти породы залегают непосредственно над васюганской свитой, состоящей из терригенных и алевролитно-песчаных образований, — именно отсюда традиционно ведется добыча нефти. Толщина баженовской свиты невелика — всего 5–40 м, зато общая площадь оценивается специалистами более чем в 1 млн кв. км.

Уникальность пород баженовской свиты заключается в том, что глины и аргиллиты традиционно считаются региональными экранами (и водоупорами) Западной Сибири, то есть ограничивают собой месторождения нефти и создают как бы «русла» для нефтяных потоков. Поэтому ученые-геологи с огромным удивлением обнаружили, что эти породы во многих случаях содержат промышленные запасы легкой высококачественной нефти. Кроме того, это совершенно новый, отличный от традиционных тип коллектора, характеризующийся микропустотностью, плитчатостью, слойчатостью и листоватостью, а иногда содержащий трещины.

Объем извлекаемых нетрадиционных сырьевых ресурсов баженовской свиты в Ханты-Мансийском автономном округе оценивается в 3,1 млрд тонн нефти, из которых на Д1+Д2 приходится 2,4 млрд тонн, С1 — всего около 281,5 млн тонн. Традиционными способами разработки из баженовской свиты добывается всего около 3%, к 1 января 2010 года накопленная добыча составила около 4,5 млн тонн.

Лабораторные исследования показали, что повышение температуры в нефтекерогеносодержащих микропустотных породах позволяет извлечь из них значительное ко-

личество легкой нефти. Выделение нефти начинается при температуре 270–290° С. Основная масса углеводородов (90–95%) выходит при температуре 360–420° С. При этом коэффициент нефтеизвлечения составляет 110–130%, что обусловлено переходом в жидкие углеводороды части твердого битумоподобного органического вещества.

Специалисты ОАО РИТЭК отмечают, что в ряде стран мира (США, Канада, Норвегия, Украина) для разработки объектов с близкими к баженовской свите термодинамическими свойствами и особенностями геологического строения в качестве вытесняющего агента применяется горячий воздух. Только в США с применением термогазового воздействия разрабатывается 11 месторождений.

Метод термогазового воздействия разработан на принципиально новых физических основах, отличных от реализуемых в известных методах. Для его внедрения используется важная энергетическая особенность значительной части месторождений, которые характеризуются не только высоким пластовым давлением, но и повышенными пластовыми температурами — выше 65° С. Такие температуры при закачке воздуха в результате высокой скорости процесса расщепления кислорода на окисление нефти гарантируют безопасное ведение процесса, обеспечивая кардинальный прирост нефтеотдачи. Быстрое инициирование активных внутрипластовых окислительных процессов является одним из важнейших следствий использования энергии пласта для организации закачки воздуха на месторождения легкой нефти.

На основании материалов по обобщению опыта термогазового воздействия был сформирован вариант прогноза добычи нефти из пластов баженовской свиты в ХМАО. В качестве условий внедрения технологии в течение первых пяти лет проводятся опытные работы по апробации методов разработки баженовской свиты (термогазовое воздействие); в дальнейшем будет осуществляться планомерное освоение залежей с ростом добычи нефти. Для закачки газа при применении термогазового воздействия планируется использование высокопроизводительных компрессорных установок. В 2030 году добыча нефти из залежей баженовской свиты оценивается на уровне 84 млн тонн. Накопленная добыча нефти на 2030 год составит 588 млн тонн.

В связи с высокой капиталоемкостью и повышенным инвестиционным риском реализации этих проектов, нефтяники предлагают установить нулевую ставку налога на добычу полезных ископаемых в отношении нефти, извлекаемой из пласта Ю0 баженовской свиты. ■

Уважаемые коллеги, партнеры, работники и ветераны химической индустрии!



ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
**МИНЕРАЛЬНЫЕ
 УДОБРЕНИЯ**



Позвольте от всей души поздравить вас с профессиональным праздником - Днем химика!

Химическая промышленность на протяжении многих лет вносит весомый вклад в социально-экономическое развитие Пермского края и входит в число базовых отраслей экономики региона. Сегодня мы поздравляем каждого труженика химической отрасли, того, кто на своем участке работы добросовестно и честно вносит свой вклад в общее дело.

Желаем вам крепкого здоровья и новых производственных достижений. Счастья вам, успехов в работе, благополучия в семьях и долгих лет жизни!

Поздравляем! Экопромбанк



НЕ НАВРЕДИЛИ

УЩЕРБ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЕ ОТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ДОБЫЧЕ НЕФТИ, СУДЯ ПО ОФИЦИАЛЬНЫМ ДАННЫМ ГОССТРУКТУР, СНИЖАЕТСЯ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ЭТО ЭФФЕКТ ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ, ВНЕДРЯЕМЫХ КОМПАНИЯМИ В ПРИРОДО-ОХРАННУЮ СФЕРУ. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ, ЭТИ РЕШЕНИЯ НАПРАВЛЕННЫ НА УТИЛИЗАЦИЮ ПОПУТНОГО НЕФТЯНОГО ГАЗА И НЕФТЕШЛАМА. АННА ГЕРОЕВА

ГАЗ-ПОПУТЧИК Согласно годовому отчету о деятельности Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору (Ростехнадзор), в 2008 году на объектах нефте- и газодобычи в России произошло десять аварий, нанесших ущерб окружающей среде. Авторы доклада отмечают, что количество аварий по сравнению с аналогичными показателями предыдущих лет снизилось почти в два раза. Это снижение связано с повышением внимания со стороны руководства нефтедобывающих компаний к вопросам экологии. «В последние годы у отечественных нефтяных компаний изменился подход к охране окружающей среды. Нефтяные компании становятся глобальными игроками, которые должны соблюдать принятые во всем мире правила игры», — уверена старший научный сотрудник Института мировой экономики и международных отношений РАН, один из авторов доклада «Проблемы и перспективы использования нефтяного попутного газа в России» Нина Пусенкова.

Опрошенные ВГ нефтяные компании закладывают в бюджеты средства, в первую очередь, на усовершенствование или внедрение систем утилизации попутного нефтяного газа (ПНГ). Напомним, к 2011 году каждая нефтяная компания обязана сделать так, чтобы попутный газ отправлялся куда угодно, только не в атмосферу.

Компания ТНК-ВР, например, планирует инвестировать в ближайшие три года около \$700 млн в проекты эффективного использования попутного газа. Пока же она использует традиционные способы его утилизации. Кроме того, попутный газ используют для бытовых нужд. В 2009 году уровень утилизации в среднем составил 84,4%, что на 4% выше, чем в 2008 году.

ОАО «АНК „Башнефть“» для использования ПНГ строит газопоршневую электростанцию на Кирско-Коттыском месторождении Нижневартовского УДНГ. Реализация это-



СТАНИСЛАВ ТИХОМИРОВ

К 2011 ГОДУ КАЖДАЯ НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ ОБЯЗАНА СДЕЛАТЬ ТАК, ЧТОБЫ ПОПУТНЫЙ ГАЗ ОТПРАВЛЯЛСЯ КУДА УГОДНО, ТОЛЬКО НЕ В АТМОСФЕРУ

го проекта позволит повысить коэффициент утилизации ПНГ с 18 до 62% за несколько лет.

Не отстают зарубежные компании. Концерн Shell, к примеру, в 2000 году начал программу сокращения факельного сжигания газа за счет сбора и использования природного газа, содержащегося в добываемой нефти. Сейчас непрерывное сжигание попутного газа на факелах продолжается лишь на пяти объектах компании в мире.

«Нефтяные компании стали инвестировать значительные средства в природоохранные меры, благодаря чему отмечается снижение выбросов в атмосферу. Также следует сказать, что в последние годы стали применяться более со-

вершенные технологии контроля за разгерметизацией нефтепроводов», — заявил ВГ замглавы Министерства экологии и природных ресурсов РФ Сергей Донской.

ЗА ЧИСТЫЙ НЕФТЕШЛАМ Еще один побочный продукт нефтедобычи — нефтешлам, скважинная жидкость после отделения от нее нефти. Компании по-разному обходятся с отходами бурения. Например, в государственной «Газпром нефти» всем остальным способам предпочитают закачку этих отходов обратно в пласт. Эту технологию в компании решили применить еще в 2004 году. Сделать это посчитали необходимым в первую оче-

редь на Южной части Приобского месторождения, которое расположено в водоохранной зоне в пойме Иртыша. Здесь размещать буровые отходы запрещено из-за опасности загрязнения поверхностных и грунтовых вод. Вывозить буровые отходы дорого и неудобно: транспортировка возможна только в холодное время года. Решили загнать отходы в пласт. Руководство компании уверено, что нашло выход: технологии позволяют сократить транспортные расходы, соответственно, и общие затраты при бурении скважин.

Перерабатывать и обезвреживать нефтяные шламы в добывающем подразделении ОАО «АНК „Башнефть“» ООО «Башнефть-Добыча» предпочитают, используя установки по переработке нефтешламов «Альфа-Лаваль». Они перерабатывают в час 5 тонн шлама. За последние восемь лет эта инновация позволила утилизировать более 130 тыс. куб. м нефтешлама, то есть ликвидировать 29 нефтешламовых амбаров из 37 имеющихся.

Нефтесодержащие отходы в компании утилизируют, используя биопрепарат «Консорциум». Специалисты ООО «Башнефть-Добыча» разработали его сами. Новый принцип переработки нефтешламов основан на утилизации углеводородной фракции и деструкции нефти в донных осадках. Как показали испытания биопрепарата, уже через 48 часов после обработки разлагается более 80% нефти, а на пятые сутки степень биоразложения достигает 95%. «Наш проект включает в себя научно-практические материалы, основанные на многолетнем опыте обращения с нефтешламами, накопленном в компании», — говорит генеральный директор ООО «Башнефть-Добыча» Николай Граханцев. — Внедрение новых технологий утилизации нефтешламов позволило, в частности, ликвидировать ряд нефтешламовых амбаров, эксплуатировавшихся ранее по 40-50 лет». ■



Multivan. Новый.

Новый Multivan — последние инновации уже с вами!

- Новый дизайн кузова стал еще более привлекательным благодаря гармонично очерченным фарам, решетке радиатора, богатой палитре цветов.
- Новые высокопроизводительные двигатели Common Rail TDI: минимальный расход топлива и увеличенный межсервисный интервал.
- Инновационная 7-ступенчатая коробка передач с двойным сцеплением DSG теперь доступна с полным приводом 4MOTION.



Das Auto.

Официальный дилер Volkswagen **Экскурс-Автомобили**
Пермь, пр-т Парковый, 64; тел.: (342) 219-55-77; www.exkurs.ru.

ХИМИКИ ВЫПУСТИЛИ ПУЗЫРИ

НА ПЕРМСКОМ РЫНКЕ БЫТОВОЙ ХИМИИ, КАК И ВО ВСЕЙ РОССИИ, В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ СЕРЬЕЗНОГО ПАДЕНИЯ НЕ БЫЛО. НЕСМОТРИ НА КРИЗИС И СНИЖЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ СПОСОБНОСТИ, ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ, НА КОТОРОЕ, В ЧАСТНОСТИ, РАССЧИТЫВАЛИ ПЕРМСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ, НЕ ПРОИЗОШЛО. ОСНОВНУЮ ДОЛЮ ПЕРМСКОГО РЫНКА, КАК И ДО КРИЗИСА, ЗАНИМАЕТ ПРОДУКЦИЯ МИРОВЫХ КОРПОРАЦИЙ. ИМЕЯ НЕОСПОРИМОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО — БОЛЕЕ НИЗКУЮ ЦЕНУ ТОВАРОВ, ПЕРМСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ СЕРЬЕЗНО УЛУЧШИТЬ СВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ НЕ СМОГЛИ. В «ВОЙНЕ БРЕНДОВ» МЕСТНЫЕ КОМПАНИИ СОПЕРНИЧАТЬ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ГИГАНТАМИ НЕ В СОСТОЯНИИ. ВИТАЛИЙ ВОДОПЬАНОВ

ЛАСКА КОНКУРЕНТОВ На рынке бытовой химии в России если и было падение, то не такое существенное, как в остальных сегментах потребительских товаров. Согласно данным Росстата, по итогам 2009 года объем продаж синтетических чистящих, моющих и полирующих средств в России сократился в сопоставимых ценах на 2,6% и составил около 72,9 млрд руб. Объем продаж мыла снизился на 5,7% (около 27,3 млрд руб.), косметических и парфюмерных товаров — на 1,4% (около 226 млрд руб.). При этом объем производства этих средств в натуральном выражении вырос на 1,8%. При этом основной вклад в позитивную динамику внесло увеличение производства кремов, средств по уходу за волосами и зубной пасты, в то время как в большинстве других сегментов наблюдалось существенное снижение.

«Российский рынок бытовой химии, безусловно, испытывает заметное негативное влияние кризиса, но в целом, в силу своей специфики — относительно невысокой эластичности спроса, остается сравнительно устойчивым», — говорит аналитик УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин. Отчеты Пермьстата фиксируют схожую картину и в Прикамье, например за четыре месяца этого года в крае объем продаж мыла увеличился на 4%, а моющих синтетических средств — на 12,1%.

Главная особенность местного рынка бытовой химии в том, что на территории края находится одно из предприятий крупного мирового производителя — филиал ООО «Хенкель Рус» в Перми (бывшее ОАО «Хенкель-Пемос»). Пермская площадка — одно из трех предприятий Henkel Group в России, на котором выпускаются моющие и чистящие средства (два других — в Саратовской и Ленинградской областях). Как уверяют в компании, «Хенкель» удерживает позиции второго крупнейшего производителя синтетических моющих средств в России. В прошлом году на пермском предприятии «Хенкель» было открыто производство жидких моющих средств под торговыми марками Persil и «Ласка». Кроме этого, продукция компании представлена брендами Losk, Deni, «Пемос», Vernel, «Пемолукс», Pril. В год объем выпуска на пермском заводе составляет около 160 тыс. тонн бытовой химии.

Ставить в один ряд с этим гигантом кого-то из местных производителей неверно, но из большого числа предприятий бытовой химии участники рынка выделяют два. Это ООО «УралБиоХим» (марка «СанЛюкс»), а также НПК «Росса» (марка «Санрос»). В состав последнего, кроме собственно производственного комплекса, входит еще и НИИ бытовой химии. Составить равную конкуренцию Henkel и другим мировым брендам они не могут, и это признают. Отечественные производители бытовой хи-



ЕВГЕНИЙ ДУДИН

ТОЛЬКО РАСКРУЧЕННЫЕ БРЕНДЫ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ БЫТОВОЙ ХИМИИ ИМЕЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОТЯГАТЬСЯ С ТОРГОВЫМИ МАРКАМИ КРУПНЕЙШИХ КОРПОРАЦИЙ. ПЕРМСКИЕ ЖЕ КОМПАНИИ ЗАНИМАЮТ ОЧЕНЬ СКРОМНОЕ МЕСТО ДАЖЕ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ

мии во многом отстают по технологиям и объему инвестиций и, в основном, в борьбе за потребителя им приходится соперничать между собой. Причем конкуренция за эти небольшие ниши довольно жесткая. Те руководители местных предприятий, с которыми беседовал ВГ, не для печати довольно нелестно отзывались о конкурентах, обвиняя друг друга, к примеру, в производстве некачественной продукции.

Свое место на рынке с учетом всех игроков — и крупных и мелких — пермские компании оценивают трезво. По словам гендиректора НПК «Росса» Игоря Олонцева, ситуация на рынке бытовой химии за последнее время не сильно изменилась, и это характерно как для России в целом, так и для Пермского края. «Потребление не падает и не растет», — считает господин Олонцев. При этом ведущее место на рынке по-прежнему занимают производители мировых брендов. По оценке гендиректора «Россы», в прошлом году 70% производства моющих средств пришлось на несколько корпораций, среди которых Procter & Gamble, Henkel и Reckitt Benckiser. По остальным категори-

ям товаров бытовой химии на их долю пришлось 60%. Схожая картина наблюдается и в Пермском крае.

БЫТОВОЙ ФАКТОР Несмотря на доминирующее положение корпораций, у местных игроков все же есть один козырь, с помощью которого они могут хотя бы частично отвоевать небольшую долю рынка, — это цена. Продукция пермских предприятий на порядок дешевле. Это характерно для любых других региональных предприятий, если, конечно, речь не идет о таком производителе, как казанское ОАО «Нэфис Косметикс». Его продукты под раскрученными брендами ViMAX, AOS, SORTI, «Биолан» дороже аналогичных товаров менее разрекламированных региональных производителей. Другой вопрос, способствовало ли повышению спроса на продукцию пермских производителей снижение покупательской способности. Однозначного ответа на этот вопрос топ-менеджеры предприятий не дают. Например, Игорь Олонцев полагает, что ситуация не сильно изменилась. У корпораций, говорит он, есть серьезное преимущество,

прежде всего в продвижении продукции за счет несравненно большего рекламного бюджета. Действительно, мировые производители бытовой химии очень активно используют, к примеру, телевизионную рекламу — наиболее доступную для потребителя. По данным исследовательской компании «ТНС Россия», за январь–февраль этого года в десятке лидеров по длительности пребывания в рекламной эфире — сразу шесть производителей товаров бытовой химии (Procter & Gamble и Unilever занимают первое и второе место).

Но невозможность тягаться рекламным бюджетом — это объективный фактор. Помимо этого пермские производители говорят, что им мешают еще и субъективные факторы — сложности с тем, чтобы элементарно оказаться на полках торговых сетей. Причем заявления идут буквально о «засилье» импортной продукции. «У нас существуют трудности с продвижением в торговых сетях. В основном, там доминируют иностранные бренды. Нам остается только надеяться на лояльность торговых сетей, которым интереснее реализовывать бренды», — сетует исполнительный директор ООО «УралБиоХим» Федор Меньшов. По его мнению, «закрепить полки в магазинах» за местными производителями нужно едва ли не законодательно.

Должна быть поддержка правительства, уверен господин Меньшов. Но краевые власти уже оказали некоторые преференции ряду предприятий. Например, в числе 37 участников проекта «Покупай пермское» — производителей непродовольственных товаров — есть два производителя бытовой химии: это ООО «УралБиоХим» и ООО «Пермхимпродукт». Однако исполнительный директор «УралБиоХима» считает, что логотип «Покупай пермское» ощутимой пользы выпускаемой продукции не принес: «По большей части этот проект направлен на поддержку сельхозпредприятий, а не остальных товаропроизводителей».

Впрочем, даже участие в подобном проекте существенно не может помочь пермским предприятиям бытовой химии. Этот рынок стабилен, говорят аналитики. «В начале 2009 года была надежда, что во всех сферах может быть стимулировано местное производство и произойдет импортозамещение. Но для бытовой химии это неактуально — продукцию мировых брендов уже производили в России, а сильного падения на этом рынке не было — такие товары всегда приобретаются. Возможно незначительное смещение в пользу бюджетных товаров региональных производителей, но оно вряд ли существенно изменит ситуацию на рынке», — говорит Максим Клягин из УК «Финам Менеджмент». ■

ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ БЫТОВОЙ ХИМИИ, В ОТЛИЧИЕ ОТ ЗАРУБЕЖНЫХ, ВО МНОГОМ ОСТАЮТ ПО ТЕХНОЛОГИЯМ И ОБЪЕМУ ИНВЕСТИЦИЙ, И В ОСНОВНОМ В БОРЬБЕ ЗА ПОТРЕБИТЕЛЯ ИМ ПРИХОДИТСЯ СОПЕРНИЧАТЬ МЕЖДУ СОБОЙ. ПРИЧЕМ КОНКУРЕНЦИЯ ДОВОЛЬНО ЖЕСТКАЯ



КОНКУРЕНТЫ



МОДЕРНИЗАЦИЯ: эффективность растет, затраты падают



В ТЕКУЩЕМ ГОДУ В ОАО «АЗОТ» (ВОХДИТ В КОМПАНИЮ «УРАЛХИМ») ПРОДОЛЖАЮТСЯ РАБОТЫ ПО МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА АММИАКА, РЕЗУЛЬТАТОМ КОТОРОЙ СТАНЕТ СНИЖЕНИЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ ПРИРОДНОГО ГАЗА И ПРИРОСТ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ ПО ВЫПУСКУ АММИАКА. ЭТО ПОЗВОЛИТ ПОВЫСИТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ АГРЕГАТОВ ПО ВЫПУСКУ СИНТЕТИЧЕСКОГО АММИАКА, УЛУЧШИТЬ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ, УМЕНЬШИТЬ ЭНЕРГОЗАТРАТЫ, А ТАКЖЕ УВЕЛИЧИТЬ КОЛИЧЕСТВО ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ.

Модернизация производства аммиака предполагает большой объем работы. В течение 2010 года запланировано проведение трех масштабных мероприятий. Первое из них: модернизация колонны синтеза аммиака с заменой внутренней насадки аксиального типа на радиальную насадку, позволяющую снизить сопротивление реактора. За счет внедрения насадки данного типа будет изменен ход газа в колонне. Это приведет к уменьшению сопротивления катализатора и, следовательно, сокращению энергозатрат. Мероприятия направлены на повышение производительности агрегата в целом. Уже определено, что изготовление и монтаж насадки будет вести фирма Ammonia Casale (Швейцария) — один из мировых лидеров модернизации производств азотных удобрений, на счету которого большое количество успешно реализованных проектов в данной сфере.

Следующее, что предстоит сделать, — монтаж дополнительного трубопровода подогрева природного газа в конвективной зоне печи риформинга с исключением из технологической схемы огневого по-

догревателя перед сероочисткой. Основная цель этого мероприятия — экономия природного газа.

Подобные мероприятия уже реализованы на ряде родственных предприятий и доказали свою пользу и эффективность на практике. Такая схема, в частности, внедрена и успешно эксплуатируется на агрегатах производства аммиака в Кирово-Чепецке на заводе минеральных удобрений Кирово-Чепецкого химического комбината (также входящего в структуру компании «Уралхим»). На «Азоте» это будет сделано впервые.

Предстоит также осуществить монтаж 12-го ряда реакционных труб печи риформинга для обеспечения стабильной работы агрегата на повышенных нагрузках и восстановления проектной конструкции печи, обеспечивающей равномерную тепловую нагрузку на трубы и катализатор для предотвращения преждевременного выхода их из строя из-за перегрева.

Таким образом будет достигнуто повышение производительности агрегата.

Комплекс запланированных мероприятий реализуется в качестве единого ин-

вестиционного проекта, направленного на достижение показателей работы агрегата аммиака, соответствующих мировым аналогам.

Не так давно на «Азоте» вновь побывал профессор, лауреат Нобелевской премии Иосиф Лейтес. Профессор работал на предприятии в 1970-е годы, участвуя в модернизации производства аммиака.

В рамках совместной деятельности будут проведены работы по повышению эффективности системы моноэтаноламиновой очистки путем промывки системы от продуктов коррозии. Это позволит повысить надежность работы и улучшить эксплуатационные характеристики теплообменного оборудования.

Параллельно в текущем году совместно с И. Лейтесом ведутся исследовательские работы, направленные на дальнейшее повышение эффективности работы схемы моноэтаноламиновой очистки. Результатами работ станут рекомендации, которые лягут в основу модернизации производства в 2011–2012 годах.

В рамках технического перевооружения предприятия запланировано еще одно крупное мероприятие по модернизации системы уплотняющего масла компрессора синтез-газа, направленное на повышение надежности эксплуатации компрессора и агрегата аммиака в целом. Проведение этих работ продиктовано требованиями безопасности. Оно позволит избежать внеплановых остановок. В результате система смазки компрессоров станет более надежной (проект разработан ООО «Химпроект», Невинномысск).

Любая модернизация должна приносить экономический эффект. В условиях роста цен на природный газ меры по снижению его потребления приобретают особую актуальность. По прогнозам специалистов, в целом экономический эффект от проводимых мероприятий в денежном выражении составит до 150 млн руб. в год.

По словам начальника научно-технического отдела ОАО «Азот» Алексея



Мальцева, суммарный эффект от реализации комплекса мероприятий, запланированных на 2010 год по агрегату аммиака цеха 1Б, может достигать 150 млн руб. в год. Основными результатами модернизации производства аммиака станут: снижение коэффициента расхода природного газа на тонну аммиака, значительное увеличение производительности агрегата.

Реализация мероприятий 2010 года является логическим продолжением программы модернизации производств аммиака, планомерно реализуемой на предприятиях, входящих в состав холдинга «УРАЛХИМ». Результаты этой работы позволят увеличить количество выпускаемой продукции, улучшить технико-экономические показатели, увеличить прибыль и повысить конкурентоспособность предприятия.

Антон Николаев, директор по развитию ОАО «Азот», подчеркивает: «Реализуемые в 2010 году мероприятия станут основой для дальнейшей модернизации агрегатов аммиака нашего предприятия. Это позволит повысить эффективность работы и производительность агрегатов, снизить энергопотребление, повысить экологическую безопасность производства».

В свою очередь профессор Иосиф Лейтес замечает: «Мы много ездим по заводам и видим, насколько сложная конъюнктура сложилась в сфере производства аммиака. Природный газ весьма дорог и в Восточной, и в Западной Европе. Из-за этого аммиачные заводы в этом регионе закрываются. У «Азота» хорошая ниша. Конъюнктура рынка аммиака сейчас благоприятна для ОАО «Азот». В ряду аналогичных производств предприятие находится в хорошем, выгодном положении. Однако для того, чтобы прочно закрепиться в данной нише, необходима модернизация производства на основе современных технологий. Перспективы модернизации на «Азоте» есть. Таким образом, теперь «Азот» имеет все шансы стать лидером в своей отрасли».

Татьяна Сивая

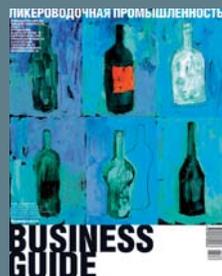


ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС



BUSINESS GUIDE